

Att skapa förtroende och engagemang

Effektiv retorik och presentationsteknik

UR INNEHÅLLET

- Uppgradera din presentationsteknik och nå hela vägen fram med ditt budskap
- Så använder du kroppsspråk, röst och rum på ett strategiskt sätt för att förstärka ditt budskap
- Argumentationsteknik – konkreta metoder för skapa förtroende och övertyga
- Effektiva tekniker för att förebygga och hantera nervositet
- Hur förbereder jag mig på bästa sätt? – Viktiga faktorer att tänka på inför din presentation
- Så håller du åhörarnas intresse, når fram och skapar engagemang

2 DAGARS EXKLUSIV UTBILDNING
VÄLJ DET KURSTILLFÄLLE SOM PASSAR DIG BÄST!

Kurstillfälle 1: 30-31 maj 2017

Kurstillfälle 2: 10-11 oktober 2017

KURSLEDARE



Linda Gerstenmayer
Retorikexpert och
föreläsare

99%
av våra kunder
rekommenderar oss
– Testa du också!

SAGT OM LINDA AV TIDIGARE DELTAGARE

"Proffsigt och engagerat upplägg som är lätt att direktapplicera i vardagen"

"Fantastisk föreläsare som gav mycket tankar och många insikter om hur kroppsspråket fungerar på jobbet och värdefulla övningar och metoder för att bli en bättre talare"

"Tack för humor, kunskap och total träffsäkerhet"

Linda har fått 4,8 i snittbetyg vid hennes senaste föreläsningar
Deltagarna fick bedöma kursen i en skala 1-5, där 1 är underkänd och 5 mycket bra.

Att skapa förtroende och engagemang

Effektiv retorik och presentationsteknik

MÅLGRUPP

Kursen vänder sig till dig som i din yrkesroll vill utveckla din förmåga att övertyga i dina muntliga presentationer. Du som ledare eller teamansvarig som behöver nå fram med ditt budskap på ett sätt som berör och skapar en vilja att förändra hos mottagaren. Eller till dig som i ditt arbete ofta håller presentationer, möten eller utbildningar där du vill utveckla din förmåga att genom effektiv retorik skapa förtroende, intresse och engagemang. Denna kurs kommer att ge dig konkreta metoder för att utveckla din kommunikation och ditt kroppsspråk för att skapa mer lönsamma möten, både internt och externt. Du kommer att få handfasta metoder för hur du kan övervinna nervositet, fånga din publiks intresse, inge förtroende och övertyga.

SYFTE OCH MÅL

Syftet med kursen är att du ska få ökad kunskap samt konkreta metoder och arbetssätt för hur du kan bli mer lönsam i din muntliga presentation och ditt kroppsspråk.

Målet med denna kurs är att lyfta din presentationsteknik till nästa nivå. Du får praktisk träning och guidning i att nå fram med ditt budskap på ett sätt som gör skillnad och skapar förändring. Dessutom metoder för att hantera nervositet så att ditt framförande blir njutbart, både för dig som talare och dina åhörare.

PEDAGOGIK OCH DOKUMENTATION

Pedagogiken under kursen bygger på föreläsningar, diskussioner, övningar och erfarenhetsutbyte. Inför kursen går vi ut med en enkät för att ta reda på dina behov och utmaningar för att därigenom kunna anpassa innehållet. Som deltagare kommer du att få dokumentation som behandlar kursens innehåll.

HÅLLTIDER UNDER KURSDAGARNA

08:30 Registrering, kaffe och smörgås
09:00 Kursen inleds
12:00 Lunch
16:30 Kursen avslutas

Under dagen bryter vi för kaffe på för- och eftermiddagen.

Läs mer om Ability Partners
övrige konferenser och kurser på
www.abilitypartner.se

KURSLEDARE



Linda Gerstenmayer är retorikexpert och föreläsare med skådespelarbakgrund och utbildar både företag och privatpersoner i hur de kan utveckla sitt kroppsspråk och sin retorik för att bli mer lönsamma. På ett pedagogiskt sätt ger hon dig verktygen för hur du kan bli en bättre talare. Linda är en väldigt uppskattad kursledare och utbildar både inom privat och offentlig sektor. Hon arbetar med stora organisationer som Nike, Stockholms universitet, SATS, Röda korset, Försvarsmakten, Group m och Systembolaget – för att nämna några. Med sitt humoristiska sätt att föreläsa bjuder hon på många skratt, stor inspiration och effektiva metoder för att bli ditt bästa jag som talare.

KURSLEVERANTÖR

Kursen arrangeras av Ability Partner vars vision är att förbättra individers och organisationers förmåga att hantera förändring, växa och uppnå goda resultat. Genom att lära känna dig och din organisations behov kan vi kontinuerligt erbjuda utbildningar, kurser, konferenser, events, nätverk och konsultativa tjänster som hjälper dig i det dagliga arbetet och stärker konkurrenskraften. Ability Partner verkar på den nordiska marknaden utifrån ambitionen att erbjuda evenemang som ger mest värde för pengarna samt att ha 100 % nöjda och återkommande kunder.

För mer information om Ability Partner eller detta evenemang, kontakta oss via info@abilitypartner.se alternativt tfn 08-694 91 00.

ability training & seminars

Ability training & seminars är ett affärsområde inom Ability Partner. Evenemangen är speciellt utformade för att ge insikter och färdigheter som du som deltagare har konkret nytta av i ditt arbete. Vi lägger stor vikt vid pedagogiken och anpassningen av kursen för att du som deltagare ska kunna ta till dig innehållet så bra som möjligt. För att klara av att leverera detta är våra kursledare pedagoger med stor praktiskt erfarenhet inom området. Alla våra kurser har också begränsat antal deltagare vilket möjliggör interaktivitet, diskussioner och konkreta övningar.

Kursinnehåll

Introduktion – retorik, dess formuler och användningsområden

- Retorikens hörnstenar – vilka är de mest effektiva verktygen för att lyckas med konsten att övertyga?
- Vad kännetecknar en bra talare och vad behöver du utveckla för att nå dit?
- Ordets makt – så kan god retorik hjälpa dig att nå fram med ditt budskap
- Hur kan du utveckla dessa tekniker för att skapa intresse för det du säger?

Så använder du kroppsspråk, röst och rum på ett strategiskt sätt för att förstärka ditt budskap

- Hur vill du uppfattas? – Vilka signaler sänder du ut och vad avslöjar de om dig själv?
- Röst och andning – effektiva metoder för att använda rösten rätt och tala på ett levande sätt
 - o Andningsteknik – så kan du träna upp andningen så att rösten bär
 - o Röst användning – så kan du variera röstläget för att skapa trovärdighet, nyfikenhet och välvilja
 - Tempo och röstläge – så skapar du kraft och trovärdighet med hjälp av rösten
 - Styrka och betoning och dess betydelse för förtroende och pondus
 - Pausering – så kan tystnaden fånga uppmärksamheten och skapa förväntan
- Kroppsspråk – vad händer i kroppen när du står framför publiken och hur påverkar det framtoning och uttryck?
- Att inta rummet – så hittar du dina Strongposes och kliver fram, tar plats och står kvar

Argumentationsteknik – konkreta metoder för hur du bygger upp och driver en hållbar argumentation

- Konsten att övertyga – så stärker du din position med fakta och argument som håller
- Hur vet du om dina argument är hållbara och relevanta för sammanhanget?
- De sju frågornas metod – så analyserar du talarsituationen för att förbereda starka och övertygande argument
- Så skapar du en struktur som hjälper dig att vara mer tydlig och hålla den röda tråden
- Hur utvecklar du din improvisationsförmåga för att kunna argumentera bättre i stunden – snabbt och säkert
- Att hantera motstånd – hur kan du bemöta invändningar på ett sympatiskt och effektivt sätt?
- Hur får du alla att lyssna och ta till sig dina argument?
- Effektiv checklista för att alltid ligga steget före alla motargument och invändningar

Nervositet och stress – effektiva tekniker för att förebygga och hantera nervositet

- Varför blir du nervös och hur känns stressen i olika delar av kroppen?
- Andning, hållning och röst – så kan du använda kroppen för att övervinna din nervositet
- Hur kan du öva upp en ökad trygghet och lugn inför dina presentationer?

Hur förbereder jag mig på bästa sätt? – Viktiga faktorer att tänka på inför din presentation

- Vad är syftet med din presentation – vad vill du åstadkomma?
- Rummet, lokalen och första intrycket – hur intar du scenen på bästa sätt?
- Vilken är din målgrupp och hur kan du på bästa sätt forma din presentation för att möta just dom?
- Hur vill du uppfattas? – Vikten av att sätta sig själv i perspektiv
- Spara värdefull tid – effektiv metod för att effektivisera din förberedelse inför presentationen

Olika presentationssituationer – så håller du åhörarnas intresse, når fram och skapar engagemang

- Vanliga presentationssituationer och retoriska metoder för att lyckas;
 - o Hålla i möten
 - o Utbilda, informera
 - o Hålla tal
 - o Argumentera och förhandla
 - o Inspirera, sälja in en idé
- Hur kan du på bästa sätt ta kommando över situationen och förankra tryggheten i rummet?
- Att involvera åhörarna – så skapar du intresse och engagemang under din presentation
- Så kan du stärka din närvaro för att bli mer flexibel att hantera det oförutsedda
- Hur fångar och bibehåller du åhörarnas uppmärksamhet – under hela presentationen?

*Du ska inte nå ut
- du ska nå in!*

Att skapa förtroende och engagemang Effektiv retorik och presentationsteknik

Tid och plats

Kurstillfälle 1: 30-31 maj 2017

Kurstillfälle 2: 10-11 oktober 2017

Plats: Scandic Hasselbacken, Hazeliusbacken 20, Stockholm

Pris

11.980 kr exkl. moms. I kurspriset ingår kaffe, lunch och dokumentation.

Boende i Stockholm

Vi samarbetar med nedanstående hotell. Ange koden "Ability Partner" när du bokar dig så erhåller du rabatt.

Mornington Hotel, Nybrogatan 53. 08-507 330 00

Freys Hotel, Bryggargatan 12. 08-506 214 00

Scandic Hasselbacken, Hazeliusbacken 20. 08-517 517 00. Uppge koden D000028081 vid bokning på Scandic Hasselbacken.

Allmänna villkor

Se vår allmänna villkor på www.abilitypartner.se/allmanna-villkor

Anmäl dig idag!

www.abilitypartner.se

bokning@abilitypartner.se

08-694 91 00

99%
av våra kunder
rekommenderar oss
– Testa du också!

5 GODA ANLEDNINGAR ATT DELTA PÅ DENNA KURS

- Du får retoriska verktyg som gör din presentation mer effektiv
- Medvetenhet om hur du kan använda ditt kroppsspråk för att stärka ditt budskap
- Effektiva metoder för att hantera nervositet och stress i samband med presentationer
- Metoder för att öka din trygghet, skapa förtroende och leverera ditt budskap med tyngd
- Tidseffektiv föreberedelsemodell för att lyckas i olika presentationssituationer